

Reaktor

Head of Business Development

Reaktor is een wereldwijd opererend digitaal bureau. Ze werken samen met bekende namen als KLM, adidas en HBO om geavanceerde digitale producten te creëren en oplossingen te bieden en daarbij de normen voor digitaal engagement te herdefiniëren. De Head of Business Development zal ervoor zorgen dat deze samenwerkingen gerealiseerd worden.

Voor wie?

- Minimaal 10 jaar ervaring
- Consultatieve verkoop
- P&L verantwoordelijk voor een complex productassortiment
- Als Sales Director, CCO of VP of Sales
- Tech-savvy
- Teammanagement
- Hands-on deals sluiten

Over Reaktor

Reaktor is een internationaal softwareontwikkelings- en digitaal bureau. Hun diensten variëren van design thinking en het faciliteren van innovatieprocessen tot het hands-on ontwerpen en ontwikkelen van producten en diensten. Ze hebben als doel om de beste te zijn in het ontwikkelen van digitale producten en het bieden van oplossingen voor complexe vraagstukken in het zakelijke landschap. Om die reden werken ze samen met ambitieuze bedrijven om de normen van digitaal engagement te herdefiniëren.

Reaktor werd 20 jaar geleden opgericht in Helsinki en heeft nu meer dan 550 medewerkers in zeven steden over de hele wereld, van New York tot Tokio. Elk kantoor heeft een hoge mate van autonomie op het gebied van strategie en uitvoering, waarbij het tegelijkertijd kan profiteren van het internationale Reaktor-netwerk. Het kantoor in Amsterdam werd 3 jaar geleden geopend en bestaat momenteel uit 42 teamleden die klanten in de Benelux, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk bedienen. Om het bereik en de impact van het Amsterdamse kantoor te versterken, creëren zij een nieuwe rol: Head of Business Development.

“Ons product is ons team. Wat we kunnen bieden is de combinatie van echte high-end engineering en kwaliteit van het ontwerp.”

– Ville Himberg, CEO van Reaktor Amsterdam





Head of Business Development

De Head of Business Development is verantwoordelijk voor de verbreding en uitbreiding van de klantenportefeuille van Reaktor Amsterdam. Het is een rol waarbij nauw wordt samengewerkt met een team van exceptionele ontwerpers en ingenieurs, alsook met zeer ambitieuze en krachtige opdrachtgevers. Elke klantpropositie wordt op maat gemaakt, wat vraagt om een hoog niveau van consultatieve verkoop.

Het primaire doel van de Head of Business Development is het ontwikkelen van de verkoopstrategie en het verkoopproces, met als resultaat een gezonde new business pipeline. Als inspirerend leider stelt de Head of Business Development doelen en prioriteiten voor het salesteam en besteedt hij/zij tijd aan het genereren van leads, het benaderen van potentiële klanten, het benutten van unieke en uitdagende kansen en het sluiten van deals.

“De Head of Business Development moet begrijpen dat het niet alleen gaat om het vergroten van het aantal projecten. Projecten moeten ook voldoen aan de normen van onze ingenieurs. We moeten onze portefeuille interessant genoeg houden om de favoriete werkgever voor dit niveau van ingenieurs te blijven.”

– Elina Andstén, People Ops bij Reaktor Amsterdam

Kansrijke sectoren om de business van Reaktor in de Benelux, Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk te verbreden zijn onder andere het bankwezen, telco, retail en e-commerce. De verkooptrechter bestaat momenteel uit Networking, Lead Generation, Relationship Building en Proposals & Offers. De Head of Business Development zal het gezicht van het bedrijf zijn in de digitale wereld en zal het team dat zich bezighoudt met de eerste stadia van de verkooptrechter leiden. Met betrekking tot Proposals & Offers kan hij/zij rekenen op de Creative Director en het Head of Engineering en hun teams.



Interesse?

Reaktor werkt voor de invulling van deze vacature met Top of Minds.
Neem voor meer informatie contact op met Gijs Millaard.

Gijs Millaard

gijs.millaard@topofminds.com

